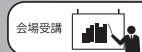


人海戦術や経験・勘による“足で稼ぐ”営業から、
巧みなデータ活用によって“科学的に稼ぐ”営業にシフトしたい方へ



高い成果×効率を生み出す

「データを活用した営業戦略」の進め方

と き

2024年 10月 24日(木) 9:30~16:30

開催形式

会場(中産連ビル 研修室) または オンライン(ZOOM配信)

～人海戦術、個人頼りの“足で稼ぐ”営業から、全体の成約率が上がる再現性の高い“コスパが良い営業”の実現へ！～

ご参加
いただきたい方

● すべての営業パーソン

※その中でも特に、

- ☒ まだデータを活用して営業活動をしておらず、今までのやり方では今後売上を上げるのは難しいと考える方
- ☒ 既にデータを活用した営業を実践しているものの、まだ期待した成果をあげられていない方
- ☒ 人材確保が難しい中、成約率や営業効率を今よりも上げなければ、売上を維持・拡大はできなくなると危機感をお持ちの方

営業のパラダイムシフトの後には、データ活用力と戦略性を持った企業が生き残る！

デジタル技術がここ10年ほどで格段に発展している中、従来のように人海戦術や個人の営業スキルといった“足で稼ぐ”営業手法はもはや時代遅れになりつつあります。その理由は2つあり、1つ目は生産年齢人口の減少による「人員不足」です。人員が減って、転職も常識となった今、営業担当の育成はより難しくなり、アナログ的な営業手法では従来と同等以上の業績を生み出すことは大変難しいと言えます。そして、2つ目は「顧客ニーズの多様化と複雑化」です。その背景には、インターネットやSNSの普及によって顧客は短時間で商品・サービスを比較し、他のユーザーの口コミや評価を検索することが簡単にできるようになったことで購入の動機や決定打になるポイントが多様化・複雑化していることにあります。

人員不足とニーズの多様化・複雑化というネガティブな事象が同時期に起きてしまうと、従来よりも高い成果×高い効率で営業活動を展開していかなければ、ゆくゆくはビジネスモデルが立ちゆかなくなる可能性も出てきます。このような難しい局面を打開するために、今多くの企業が着目し、導入しようとしているのが「データを活用した営業戦略」です。なぜなら、デジタル技術の急速な発展によりデータの蓄積・分析・取捨選択が従来よりもはるかに容易にできるようになったことで、以前であれば実践不可能と思われていた「データを活用した営業戦略」に取り組む敷居が大きく下がったからです。

◆ データを巧く活用すると未開拓だった顧客層が開拓でき、開拓済みの顧客層への深耕開拓が可能に！

実際、データを巧く活用した営業戦略には2つのメリットがあります。1つ目は「成約率の向上」です。クリティカルなデータ分析により顧客の現状把握が正確にでき、攻略への糸口が見出せ、これまでの経験や勘といった人員個々のスキルに依存しなくても、成約に直結した営業活動が組織的に実践・展開できるようになります。そして、2つ目は「営業活動の効率化」です。購入意欲の高い集団を割り出すことができ、成約できる可能性が高い集団に狙いを定めて直接アプローチでき、大変コスパの良い営業活動が実践・展開できるようになります。更に、この2つのメリットは再現性が高く、実際に「科学的に売上げを上げる」ことが可能になります。

そこで、本研修では、

- ① 「未経験者・初心者」でもデータを駆使してコスパの良い営業活動が実践・展開できるようになる方法
- ② 既にデータを活用した営業を実践している場合には、「今よりも巧くデータを活用するための方法とその実践スキル」
- ③ 巧くデータを活用することによって、「未開拓の購買意欲の高い見込客を発見」および「現顧客の中にこれまで発見できていなかったニーズを発見」する方法

を習得することができます。

現在、「営業担当の個人能力に依存している(個人間の営業成績のバラつきが激しい)状態」、「営業ノウハウが属人化しており、知識と経験が共有されない」、「ネット社会の到来によって顧客との情報格差が以前ほどなくなり、それが提案力ダウンにつながっている」、「データを活用して営業をしているものの巧く使いこなしておらず、なかなか成果が出せない」、「開拓できる可能性の高い見込客を集中的に新規開拓していきたい」。このような課題意識をお持ちでしたら、今回「データを活用した営業戦略」を学んでいただく意義は非常に大きいといえます。ぜひこの機会にご参加ください。

◆ 研修プログラム (9:30～16:30)

1. データを活用するとは？

講義・個人演習

(1)大谷翔平選手は何をしているのか？
(2)営業現場でデータを活用できるシーン
(3)消費行動モデルと営業ファネルの利用

2. 営業目標の管理とデータを活用した判断との関係

講義・個人演習・全体共有

(1)提案日がバッティングした！ さて、あなたは？
(2)データを活用した効果的な営業活動の選択 ～期待値を活用した判断

3. データがあると予測精度が上がる

講義・個人演習・全体共有

(1)期末時点の売上を予測する (2)売上予測の手法 (3)何のための売上予測か

4. 使える営業戦略データとは？

講義・個人演習

(1)データ収集&データ分析時に最初にやるべきこと
(2)このデータは使える状態かどうかの判断軸とは？
(3)データクリーニングの重要性 (4)データクリーニングを体験してみる
(5)データクリーニングの負荷を軽減するには？

5. 営業全体活動の見直しにおけるデータ活用

講義・個人演習

(1)営業活動の問題点を洗い出す
(2)前年度踏襲の営業ではダメな理由 ～営業ファネルとデータの応用活用
(3)営業リソースの配分と按配

6. 利益貢献度から考える営業活動の優先順位づけ

講義・個人演習

(1)利益貢献度の高い商品を選ぶか (2)利益貢献度の分析のしかた
(3)商品・サービスの利益貢献度の認識と、その後の営業活動へのつなげ方

7. 営業DXを実現するデータを活用した顧客セグメントと営業アプローチ

講義・個人演習

(1)その1：デシル分析を使う
(2)パレートの法則と実際 ～デシル分析の実践的活用
(3)その2：RFMA分析を使う
(4)RFMA分析の前提となるデータ収集・整理のしかた

8. まとめ ～顧客の育成という考え方

・全体の振り返り、質疑応答、講師フィードバック

◆ 講師

中産連パートナー講師 (データサイエンティスト、データ分析・活用・戦略コンサルタント)

早稲田大学卒業後、出版・通信教育会社に就職。20年以上にわたり、教育サービスの事業責任者、サービス共通基盤開発などのメガプロジェクトの責任者を担当。コンサルタントとして独立後、幅広い業務領域での実務経験を通じて培った「統計活用」「データ分析」「クリティカルシンキング」「業務構築」等のノウハウを活かし、経営分析、業務分析、業務構築・リエンジニアリングの社員教育など、企業向け支援を中心に活動する。また、国立大学法人にてデータサイエンス、教育測定・評価論の講座を担当している。加えて、国内最大手のビジネススクール講師、大手ウェビナーサイトの講師を務め、データ分析と活用による課題発見力&仮説構築力のセミナー受講者は既に数万人を超えている。アクティブ・ラーニングの手法を取り入れた受講者との双方向な研修は、熱心かつ丁寧な説明&解説と実務に直結したケーススタディを織り交ぜ、学ぶ意欲の引き出し方や解説の分かりやすさに定評がある。その他、データ分析(統計リテラシー)に関する共著も上梓している。

高い成果×効率を生み出す「データを活用した営業戦略」の進め方 (10/24) 参加要項／参加申込書

参加費 (1名様)

	中産連会員	中産連会員外
セミナー受講のみ	36,300円(消費税込)	41,800円(消費税込)
フォローアップ(事後行動支援)付き★	47,300円(消費税込)	52,800円(消費税込)

★データを活用した営業による問題解決企画の立案をし、講師がその実現性についてフィードバック(添削とアドバイス)を行います。

申込方法

●中産連ホームページの各セミナー詳細よりお申込みください。(https://www.chusanren.or.jp)
申込みが完了しますと、申込責任者のメールアドレスに「申込完了メール」が届きます。
●FAXでのお申込みも可能です。下記申込書に必要事項を記入の上、切り取らずに送信してください。
●フォローアップ(事後行動支援)を希望される方は下記申込書の欄に「レ」を入れてください。
※コンサルタント及び教育機関の方のお申し込みはお断りしております。ご了承ください。

受講までの流れ

<会場受講の場合>

受講票と請求書を開催日の約2～3週間前に申込責任者宛へ郵送します。

<オンライン受講の場合>

①開催日の約1週間前になりましたら、「参加用URL」「ミーティングID」「パスコード」をメールにてご案内します。
②テキストと請求書は開催日の約1週間前に申込責任者へ郵送します。
【オンライン受講の注意事項】
・配信システムはZoomを使用します。Zoomがインストールできるカメラ付きパソコンをご用意ください。また、イヤホン付きマイクのご使用を推奨します。
・接続が切れないよう有線のLAN環境での受講を推奨します。また、接続先環境に起因する音声・映像障害などについては保証しかねますのでご了承ください。
・IDを共有してのご利用や、画面を投影してのご利用など、参加者ご本人以外のご使用はお断りします。
・研修の撮影・録音は固くお断りします。

キャンセルについて

お客様のご都合によりキャンセルされる場合には、以下のキャンセル料を申し受けます。
・会 場 受 講 の 場 合 : 開催日の前日(土日祝日を除く)・当日・・・・・・受講料の100%
・オンライン受講の場合 : テキスト発送後(開催日の約1週間前)・・・・・・受講料の100%
※テキスト発送日はセミナーにより異なりますので下記担当者へご確認ください。

申込み・問合せ先

一般社団法人中産産業連盟 マネジメント研修事業部 小橋川
〒461-8580 名古屋市中区白壁3-12-13 TEL : 052-931-9824 e-mail : kohashikawa@chusanren.or.jp

会社名 _____ 年 月 日

〒 _____

所在地 _____ TEL _____ FAX _____

参加形態	フォローアップ (事後行動支援) を希望(✓)	参加者 所属部課・役職名	参加者氏名(フリガナ)	年齢	E-mail アドレス
☐ 会場 ☐ オンライン			-----		
☐ 会場 ☐ オンライン			-----		
☐ 会場 ☐ オンライン			-----		

申込責任者 所属部課・役職名	申込責任者氏名(フリガナ)	E-mail アドレス

会社概要	業種(主要製品名)	資本金	従業員数	今回ご記入いただく個人情報、セミナー等の運営・情報提供(郵便、メール、FAX等)においてのみ使用致します。 詳細は当連盟HP(http://www.chusanren.or.jp/privacy/index.html)をご覧ください。 同意のうえ、ご協力をお願い致します。 関連情報が不要の場合には下記にレ点のご記入をお願い致します。 ☐ セミナーなどの関連情報の案内を希望しない
		百万円	人	
中産産業連盟会員(○印をお付けください)		会員 ・ 会員外		

中産連

FAX 0120-342-340

マネジメント研修事業部 小橋川 行
セミナーNo.2901